



## KARRIERESTART FÜR HOCHSCHULABSOLVENTEN IM TECHNISCHEN BACKOFFICE (W/M)



**80 % der Stellen auf Management-Ebene besetzen wir mit unseren eigenen internen Kandidaten. Dies stellt unter Beweis, wie sehr wir unsere Mitarbeiter schätzen und um ihre berufliche Weiterentwicklung bemüht sind.**

Sie stehen kurz vor dem Abschluss Ihres Studiums und möchten direkt im Anschluss daran die Möglichkeit erhalten Verantwortung zu übernehmen und etwas zu bewegen? Wir sind ständig auf der Suche nach motivierten Persönlichkeiten, die unser Team unterstützen! Machen Sie jetzt den ersten Schritt und bewerben Sie sich bei uns!

### Wer ist Hilti?

Wir entwickeln, fertigen und vertreiben hochmoderne Produkte, Technologien, Software und Dienstleistungen für die Baubranche. Wir können auf über 75 Jahre Firmenerfahrung zurückblicken und unsere bahnbrechenden Produkte und unser außergewöhnlicher Service sind in der ganzen Welt bekannt. Mit 28.000 Beschäftigten in über 120 Ländern bieten wir Ihnen ein beeindruckendes Umfeld, in dem Sie sich beweisen, wachsen und Ihre Karriere selbst gestalten können.

### Was sind Ihre Aufgaben?

Als Techniker/In im Innendienst steuern und bearbeiten Sie aktiv Projekte im Bereich der Bautechnik und Befestigungstechnik bzw. in der Gebäudetechnik im Bereich Brandschutz, Installationstechnik und Anlagenbau. Sie sind kompetenter Ansprechpartner für individuelle Planer- und Kundenanforderungen im Innendienst. Sie unterstützen unseren Außendienst mit Ihrem technischen Wissen. In Ihrer Funktion sind Sie bei der Platzierung und Ausschreibung unserer Systeme, Services und Software bei unseren Planern und Kunden maßgeblich beteiligt.

### Was bieten wir?

Wir schaffen für Sie die Voraussetzungen, damit Sie bei uns richtig durchstarten und sich persönlich und beruflich entwickeln können. Wir bereiten Sie bestens auf Ihre neue Aufgaben sowie Herausforderungen vor. Ein abwechslungsreicher Einarbeitungsplan verknüpft mit Theorie, selbstständigem Wissensaufbau und on-the-job Erfahrungen warten auf Sie. So machen wir Sie fit, um die Weichen für eine langfristige Hilti-Karriere stellen zu können. Bei uns genießen Sie die seltene Kombination aus Selbstständigkeit, Verantwortung und Teamarbeit in einem sicheren Unternehmen und Sie bekommen das Handwerkzeug mitgegeben um als Führungskraft auch international durchzustarten.

Das Mindestgehalt für diese Vollzeitposition beträgt EUR 36.000,- brutto p.a. Die tatsächliche Bezahlung ist abhängig von Qualifikation und Erfahrung. Zusätzlich gibt es in dieser Vertriebsposition auch eine Provisionszahlung – abhängig von den erreichten Zielen.

Weiters bieten wir ein umfangreiches Angebot an Benefits wie z. B.: 3 zusätzliche freie Tage (Karfreitag, 24. und 31. Dezember), freiwillige Sozialleistungen - Versicherung, zusätzliche Pensionsvorsorge, Dienstauto zur Privatnutzung, Firmenhandy, Team- und Firmenevents, flexible Arbeitszeitmodelle (z. B. Sabbatical, die Möglichkeit zu unbezahlten Urlaub, etc.) und Mitarbeiterermäßigungen und vieles mehr.

### Kontakt: Caroline Magsumbol, Recruiting Expert

Bitte beachten Sie, dass Bewerbungen ausschließlich über den Online-Bewerbungsweg angenommen werden können unter [www.careers.hilti.at](http://www.careers.hilti.at).





## KARRIERESTART FÜR HOCHSCHULABSOLVENTEN IM HILTI STORE (W/M)



**80 % der Stellen auf Management-Ebene besetzen wir mit unseren eigenen internen Kandidaten. Dies stellt unter Beweis, wie sehr wir unsere Mitarbeiter schätzen und um ihre berufliche Weiterentwicklung bemüht sind.**

Sie stehen kurz vor dem Abschluss Ihres Studiums und möchten direkt im Anschluss daran die Möglichkeit erhalten Verantwortung zu übernehmen und etwas zu bewegen? Wir sind ständig auf der Suche nach motivierten Persönlichkeiten, die unser Team unterstützen! Machen Sie jetzt den ersten Schritt und bewerben Sie sich bei uns!

### Wer ist Hilti?

Wir entwickeln, fertigen und vertreiben hochmoderne Produkte, Technologien, Software und Dienstleistungen für die Baubranche. Wir können auf über 75 Jahre Firmenerfahrung zurückblicken und unsere bahnbrechenden Produkte und unser außergewöhnlicher Service sind in der ganzen Welt bekannt. Mit 28.000 Beschäftigten in über 120 Ländern bieten wir Ihnen ein beeindruckendes Umfeld, in dem Sie sich beweisen, wachsen und Ihre Karriere selbst gestalten können.

### Was sind Ihre Aufgaben?

Als erster Ansprechpartner für Ihre Kunden im Store sind Sie für den Erfolg mitverantwortlich. Sie bieten dem Kunden sofortige Hilfe an und können durch einen raschen Lösungsansatz vor Ort punkten. Somit haben Sie direkten Einfluss auf die Kundenzufriedenheit, die bei uns an erster Stelle steht. Sie begeistern Ihre Kunden täglich durch individuelle Beratung mit führenden, innovativen Produkten und Services. Ausgestattet mit modernen Tablets haben Sie die Möglichkeit Ihre Kunden direkt am Verkaufsregal mit Produktvideos zu überzeugen. Das reicht nicht aus? Kein Problem, Ihre Live-Produktdemonstration im Store sollte den Kunden in jedem Fall begeistern.

### Was bieten wir?

Wir schaffen für Sie die Voraussetzungen, damit Sie bei uns richtig durchstarten und sich persönlich und beruflich entwickeln können. Wir bereiten Sie bestens auf Ihre neue Aufgaben sowie Herausforderungen vor. Ein abwechslungsreicher Einarbeitungsplan verknüpft mit Theorie, selbstständigem Wissensaufbau und on-the-job Erfahrungen warten auf Sie. So machen wir Sie fit, um im technischen Direktvertrieb durchstarten und die Weichen für eine langfristige Hilti-Karriere stellen zu können.

Nach spätestens einem Jahr im Store werden Sie im Rahmen Ihrer Ausbildung auch Erfahrungen in einer Vertriebsaußendienstposition sammeln, um für Ihre weitere Entwicklung zur Führungskraft oder auf eine Spezialistenrolle ideal vorbereitet zu werden.

Das Mindestgehalt für diese Vollzeitposition beträgt EUR 33.000,- brutto p.a. Die tatsächliche Bezahlung ist abhängig von Qualifikation und Erfahrung. Zusätzlich gibt es in dieser Vertriebsposition auch eine Provisionszahlung – abhängig von den erreichten Zielen.

Weiters bieten wir ein umfangreiches Angebot an Benefits wie z. B.: 3 zusätzliche freie Tage (Karfreitag, 24. und 31. Dezember), freiwillige Sozialleistungen - Versicherung, zusätzliche Pensionsvorsorge, Dienstauto zur Privatnutzung, Firmenhandy, Team- und Firmenevents, flexible Arbeitszeitmodelle (z. B. Sabbatical, die Möglichkeit zu unbezahlten Urlaub, etc.) und Mitarbeiterermäßigungen und vieles mehr.

**Kontakt: Alina Arnezeder, HR Business Partnerin**

Bitte beachten Sie, dass Bewerbungen ausschließlich über den Online-Bewerbungsweg angenommen werden können unter [www.careers.hilti.at](http://www.careers.hilti.at).





## KARRIERESTART FÜR HOCHSCHULABSOLVENTEN IM SALES & MARKETING (W/M)



**80 % der Stellen auf Management-Ebene besetzen wir mit unseren eigenen internen Kandidaten. Dies stellt unter Beweis, wie sehr wir unsere Mitarbeiter schätzen und um ihre berufliche Weiterentwicklung bemüht sind.**

Sie stehen kurz vor dem Abschluss Ihres Studiums und möchten direkt im Anschluss daran die Möglichkeit erhalten Verantwortung zu übernehmen und etwas zu bewegen? Wir sind ständig auf der Suche nach motivierten Persönlichkeiten, die unsere Vertriebsmannschaft unterstützen! Machen Sie jetzt den ersten Schritt und bewerben Sie sich bei uns!

### Wer ist Hilti?

Wir entwickeln, fertigen und vertreiben hochmoderne Produkte, Technologien, Software und Dienstleistungen für die Baubranche. Wir können auf über 75 Jahre Firmenerfahrung zurückblicken und unsere bahnbrechenden Produkte und unser außergewöhnlicher Service sind in der ganzen Welt bekannt. Mit 28.000 Beschäftigten in über 120 Ländern bieten wir Ihnen ein beeindruckendes Umfeld, in dem Sie sich beweisen, wachsen und Ihre Karriere selbst gestalten können.

### Was sind Ihre Aufgaben?

Wir sind auf Wachstumskurs und möchten darum „Young Professionals“ die Chance geben, ein Verkaufsgebiet mit Bestandskunden zu übernehmen und weiter aufzubauen.

Als Sales Professional (w/m) im Direktvertrieb demonstrieren Sie vor Ort nicht nur einige der innovativsten Produkte der Branche, sondern vermarkten auch hochmoderne Software sowie Dienstleistungen und Services.

Als Unternehmensberater der Zukunft bringen Sie Effizienz und Innovation aus erster Hand und sind eigenverantwortlich für das operative und strategische Management Ihres Verkaufsgebietes zuständig.

### Was bieten wir?

Wir schaffen für Sie die Voraussetzungen, damit Sie bei uns richtig durchstarten und sich persönlich und beruflich entwickeln können. Wir bereiten Sie bestens auf Ihre neue Aufgaben sowie Herausforderungen vor. Ein abwechslungsreicher Einarbeitungsplan verknüpft mit Theorie, selbstständigem Wissensaufbau und on-the-job Erfahrungen warten auf Sie. So machen wir Sie fit, um im technischen Direktvertrieb durchstarten und die Weichen für eine langfristige Hilti-Karriere stellen zu können.

Bei uns genießen Sie die seltene Kombination aus Selbstständigkeit, Verantwortung und Teamarbeit in einem sicheren Unternehmen und Sie bekommen das Handwerkzeug mitgegeben, um als Führungskraft auch international durchzustarten.

Das Mindestgehalt für diese Vollzeitposition beträgt EUR 38.000,- brutto pa. Die tatsächliche Bezahlung ist abhängig von Qualifikation und Erfahrung. Zusätzlich gibt es in dieser Vertriebsposition auch eine Provisionszahlung – abhängig von den erreichten Zielen.

Weiters bieten wir ein umfangreiches Angebot an Benefits wie z. B.: 3 zusätzliche freie Tage (Karfreitag, 24. und 31. Dezember), freiwillige Sozialleistungen - Versicherung, zusätzliche Pensionsvorsorge, Dienstauto zur Privatnutzung, Firmenhandy, Team- und Firmenevents, flexible Arbeitszeitmodelle (z. B. Sabbatical, die Möglichkeit zu unbezahlten Urlaub, etc.) und Mitarbeiterermäßigungen und vieles mehr.

### Kontakt: Stefanie Buttinger, HR Business Partnerin

Bitte beachten Sie, dass Bewerbungen ausschließlich über den Online-Bewerbungsweg angenommen werden können unter [www.careers.hilti.at](http://www.careers.hilti.at).

